



## Curso: Técnicas de liderazgo y coaching 6 sigma.

### Objetivo

Asimilar de forma pragmática la metodología para definir, medir, analizar y diagnosticar un problema con sus personas, procesos o productos; implementar y controlar la solución.

### Justificación

La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento del know-how y good-will de un coach.

### Metodología

Mediante los talleres personalizados, el participante puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al liderar.

20 Horas en las oficinas del cliente.

5 sesiones de 4 horas cada una.

Grupo presencial de 4 a 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma.

16 talleres personalizados.

Acceso al curso online en

<https://tdb.com.co/cursosdeventas/curso7/>

### Contenido

#### 1. Definir el problema

Misión y 48 características del líder

(JACK WELCH).

5 Técnicas para definir problemas

(DMAIC).

5 Elementos de la personalidad del coach

(APA).

#### 2. Medir síntomas del problema

4 Procedimientos para asignar prioridades

(STEPHEN COVEY).

3 Herramientas para medir síntomas del

problema (ITIL y KAIZEN).

31 Causas del fracaso del líder

(THE SECRET).

#### 3. Analizar y diagnosticar el problema

10 Prácticas de diagnóstico (PMI).

80 Máximas del credo de los líderes

(NAPOLEON HILL).

Liderazgo situacional (KEN BLANCHARD).

#### 4. Implementar la solución del problema

3 Tácticas de coaching orientado a la ejecución (GUNG HO).

28 Estrategias para ganar seguidores de los líderes (DALE CARNEGIE).

40 Normas de negociación

(HERB COHEN).

#### 5. Controlar la solución del problema

30 Indicadores clave de desempeño

(SLAs y KPIs).

7 Principios del código de conducta de los líderes (BUSHIDO).

5 Formas de minimizar los errores en la empresa (5S).

### Conferencistas

#### Marcela Posada

Economista

25 años de experiencia en el sector financiero e industrial.

Perfil gerencial y comercial de alto nivel.

Ha trabajado como:

Gerente Comercial en DIMETAL.

Gestor de portafolios de inversión en AFP SANTANDER.

Directora Comercial en LEASING BOLIVAR.

Ejecutiva de Cuenta en DECEVAL S.A.

#### Myriam Hernández

Economista

25 años de experiencia en el sector financiero e inmobiliario.

Coach certificada en equipos comerciales.

Ha trabajado como:

Gerente general en GRUPO CRONOS.

Asesor comercial en LEASING POPULAR.

Comisionista de Bolsa en STANFORD BOLSA Y BANCA.

Asesora empresarial en CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.

Analista de inversiones en FIDUCIARIA POPULAR.

#### Agustín Blanco

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Certificado en presentación de propuestas y licitaciones.

Ha trabajado como:

Gerente de desarrollo de negocios en EZENTIS.

Gerente comercial y administrativo P&I Group.

Gerente regional en TELEFONICA.

Gerente comercial empresas en CARVAJAL.

Subgerente nacional de ventas en SIEMENS.

#### Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Líder de proyectos en ERICSSON.

Autor de 5 libros: Técnicas de venta directa, Técnicas de venta por teléfono, Técnicas de liderazgo y coaching 6 sigma, Técnicas de marketing digital y Técnicas de venta consultiva.

Conferencista de Marketing en la

Universidad Javeriana, Sergio Arboleda,

Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

### Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 310 258 3268

[info@tecnologicodebogota.com](mailto:info@tecnologicodebogota.com)

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

[www.tecnologicodebogota.com](http://www.tecnologicodebogota.com)

**\$1,000,000** incluido IVA por grupo